План описания проекта   
при передаче от Отдела продаж   
к Руководителю проекта (шаблон)

## Сокращения:

| Аббревиатура | Расшифровка |
| --- | --- |
| ЛПР | Лицо принимающее решения |
| МПП | Менеджер по продажам (сейлз менеджер) |
| РП | Руководитель проекта (менеджер проекта) |

## Шаблон:

| 1. Описание проекта в свободной форме |
| --- |
| * В свободной форме необходимо описать проект по представленным ниже разделам. * По возможности, референсы разделить на 2 группы: - Сайты которые нашел сам менеджер по продажам - Сайты которые прислал непосредственно заказчик. |
| Контакты ЛПР заказчика: Перечислить контакты для связи. Общее впечатление о заказчике: Каким вам показался менеджер по стороны клиента? Бизнес-цели, пользовательские цели: Зачем заказчику этот проект? Зачем клиентам заказчика этот проект? Поблочное описание структуры сайта: Текст Описание референсов: Текст Предпочтения клиента по дизайну: Текст |
| 2. Какой функционал главный? |
| * Этот пункт конкретизирует бизнес- и пользовательские цели создания сайта. Какой функционал нужно реализовать? * Также, когда РП на первом совместном созвоне с заказчиком обсуждает главный функционал, он удостоверяется что МПП и заказчик верно поняли друг друга. |
| Текст |
| 3. Что уже 100% определено и согласовано? |
| Проекты приходят к РП в разной степени конкретизации.  Этот пункт помогает РП сразу понять:   * Что уже было согласовано до его включения в работу; * За что РП не несет ответственность; |
| Текст |
| 4. Что еще предстоит уточнить и согласовывать? |
| Проекты приходят к РП в разной степени конкретизации.  Этот пункт помогает РП понять:   * Какие вопросы задавать заказчику; * Какие вопросы **не** задавать заказчику; * Какие вопросы задавать разработчикам. |
| Текст |
| 5. Какое у МПП субъективное мнение о проекте? |
| На момент заключения договора МПП уже провел несколько созвонов с заказчиком. Соответственно, у МПП уже сложилась в голове своя картинка того каким может быть сайт и/или функционал.  Что это за картинка? |
| Текст |